



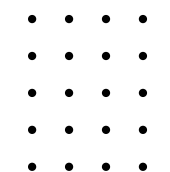
TRANQUILO ESTÁS EN  
**> quickgold**



# Quicknews

Noviembre 2025

*quickgold.es*



# Contenido



CONTEXTO



CANALES QG



INNOVACIÓN



MARKETING



2026

> quickgold  
**CONTEXTO**





# CONTEXTO METAL

Cartera en €	Nº tiendas	Intereses	Nº tiendas
< de 100	16	< de 5.000€	20
100 a 200	21	5 a 10.000€	18
200 a 400	28	10 a 15.000€	16
400 a 600	8	15 a 25.000€	14
> de 600	5	> de 25.000€	10
MEDIA CARTERA	261.672€	MEDIA INTERESES	12.410€

- Supone aprox. un 5% (del total de cartera) de compras adicionales.
- Momento espectacular donde Quickgold se ha consolidado como casa empeños.

✓ **Es importante no frenar las carteras y aprovechar el momento**





# CONTEXTO MONEDA EXTRANJERA

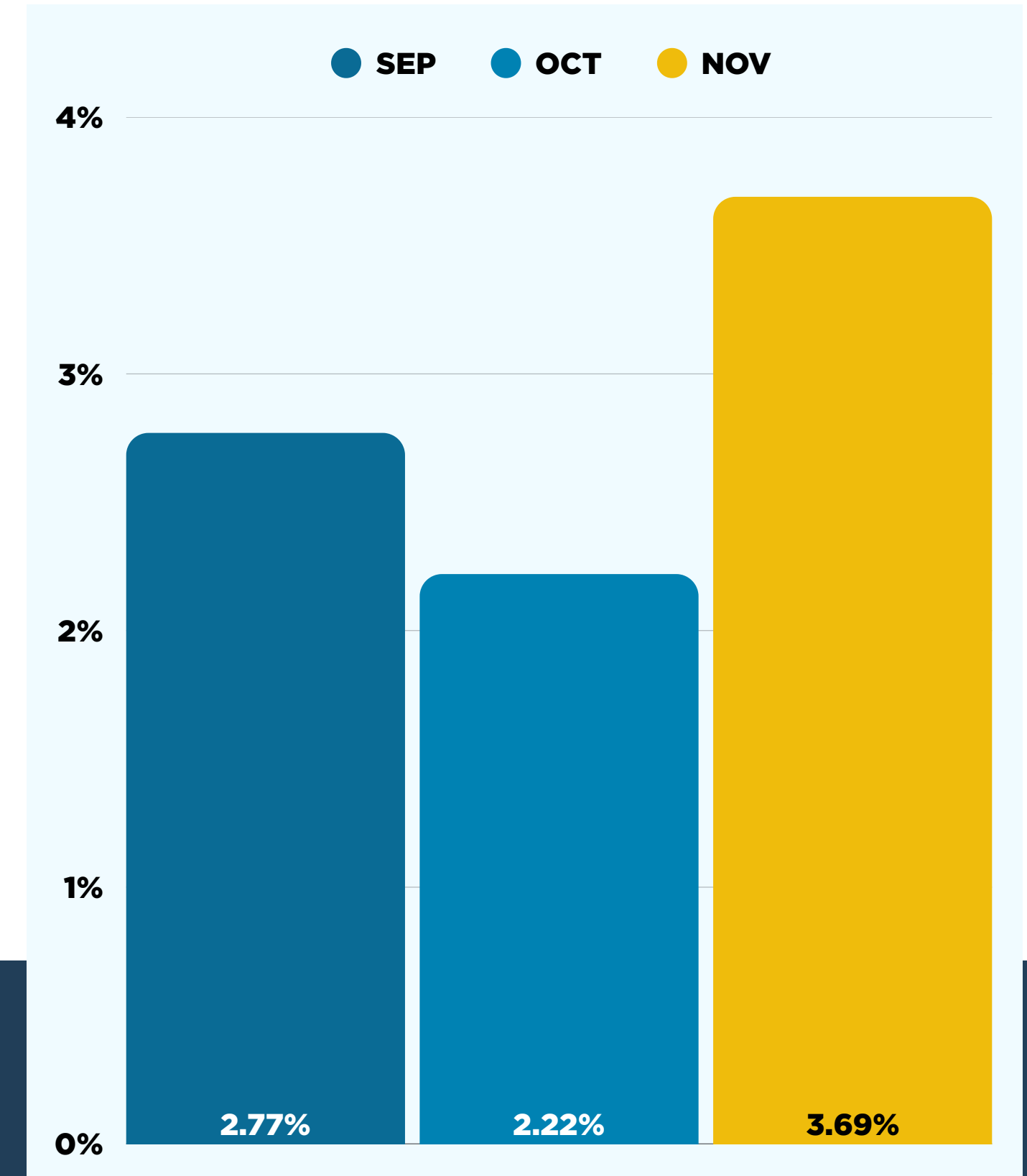
- Al igual que con la pandemia están cerrando oficinas.
  - Exigencia normativa (PBC) que eleva el riesgo para las oficinas de cambio.
- ✓ **Oportunidad en 2026 / 2027 para las oficinas que resisten para ganar cuota de mercado**



# CONTEXTO INVERSIÓN

SEP	OCT	NOV
870.368€	1.817.060€	1.428.982€
<b>397</b>	<b>465</b>	<b>454</b>
61€	87€	116€

- Aumento espectacular de ventas y beneficio.
- Oportunidad con clientes antiguos:
  - contactar y ofrecerle el beneficio de vendernos su lingote.
  - Indicarle el beneficio de su inversión y la posibilidad de nuevas inversiones con nosotros.
- Hemos subido el margen y se convierte en una línea muy atractiva.



✓ **Oportunidad de consolidarnos como referente para clientes inversores**





# CONTEXTO COMERCIAL

- Ahora las operaciones de metal se cierran con mucha más facilidad.
- Ahora las tiendas tienen gran nivel de operaciones y se nota poco si no hacen trabajo de captación con clientes.

✓ **Es momento de recordar el trabajo con clientes y no perder el esfuerzo comercial realizado**



# NECESITAMOS AFIANZAR EL TRABAJO COMERCIAL

## ✓ Método de trabajo independiente del contexto

Negocio de constancia:  
Atender siempre bien al cliente.

+ Llamadas + contactos y + operaciones  
+ Atención + operaciones



### AGENDAS COMERCIALES

Trabajo con cartera de  
clientes: Unión de  
herramientas comerciales  
con buenos resultados.



# MYSTERY EN CALIDAD DE SERVICIO

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN SOBRE 100

GESTIÓN DE LLAMADAS	
INTENTOS DE CONTACTO	
1 intento	10
2 intentos	5
3 intentos	0
No contestan	0
TIEMPO DEVOLUCIÓN	
Rápido (1h o menos)	10
Medio (1 a 12 h)	6
Lento (+ de 12h)	3
Crítico 2 (no devuelve)	2

CONVERSACIÓN	
SE PRESENTA/IDENTIFICA	
Ambos (nombre + tienda)	5
Tienda (se presenta)	2
Nadie (impersonal)	0
PIDE DATOS DE CONTACTO	
Si	5
No	0
CERCANÍA	
Si	10
Medio	5
No	0
SEGUIMIENTO TRAS CONTACTO	
Si	10
No	0

ESTRATEGIA Y CIERRE	
AVERIGUACIÓN INICIAL	
Eres cliente? Cómo nos has conocido? Quieres vender o empeñar?	3
Sólo 2 preguntas	2
Sólo 1 pregunta	1
Ninguna	0
RESPONDE DIRECTO AL PRECIO	
No	10
Si	0
VALORACIÓN (VENDERÍA)	
Si	10
Puede	5
No	0
CIERRE	
Alto: cita con/sin ajuste	10
Medio: queda en llamarnos	5
Bajo: pasen cuando quieran	0

# MYSTERY RESULTADOS 2025

Operaciones dadas por contexto

**CALIDAD DE SERVICIO : 2024 MEDIA DE 54/100**  
**2025 MEDIA DE 34/100**

- 1.4 tiendas no contestan el teléfono tras 3 intentos.
- 2.Solo el 30% de las tiendas apuntan los contactos en el sistema
- 3.Solo 13 tiendas en 60 o más puntos.

✓ **No descuidar comercial.**  
**Insistencia y seguimiento**





# VOLVER A LA BASE: ATENCIÓN AL CLIENTE

**OBJETIVO: RETOMAR MÉTODO DE ATENCIÓN  
PRESENCIAL Y TELEFÓNICO EN PRIMEROS CONTACTOS**

Insistencia en Calidad de servicio

Trabajo cotidiano de seguimiento de contactos y solicitud de apunte en programa por parte de directores/encargados

✓ **No descuidar comercial.  
Insistencia y seguimiento**

Recaptación de clientes previa preparación de llamadas





# > quickgold **AGENDAS COMERCIALES**

> quickgold

AGENDAS COMERCIALES



JOYERÍA



BONO 10



L900 Y SAC



RETASACIONES Y  
RECUPERACIONES



CAPTACIÓN  
REFERIDORES



PROMO ANTIGUOS  
CLIENTES



# RESULTADOS ANUALES DE LA TIENDA BONO 10

179

LLAMADAS A REALIZAR

172

LLAMADAS EJECUTADAS

96%

EFICACIA GESTIÓN

109

CONTACTOS EFECTIVOS

23

OPERACIONES CERRADAS

21%

% CONSEGUIDO



# DEFINICIÓN DE ROLES

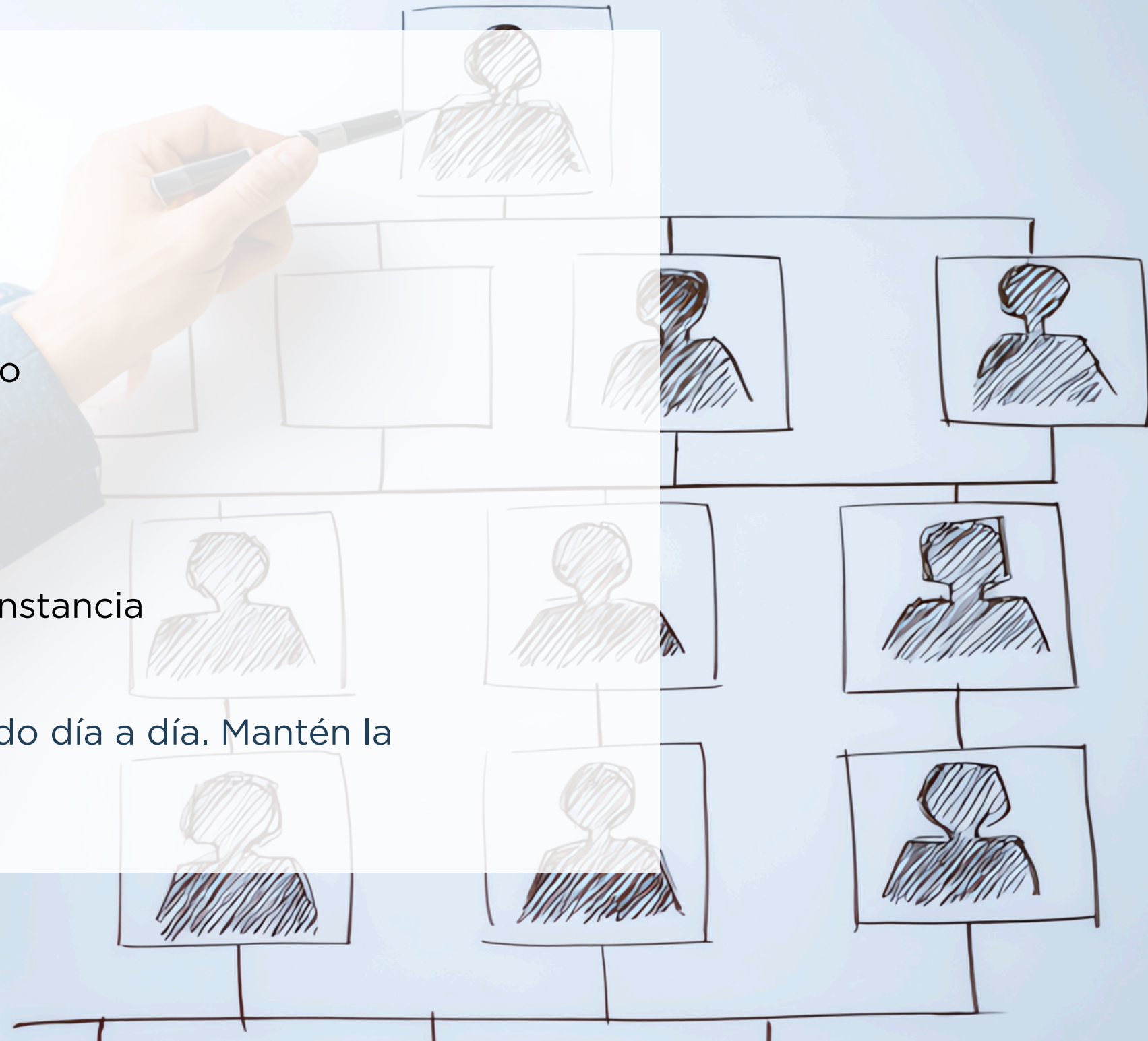
## CLAVE : INSISTENCIA Y SEGUIMIENTO

Franquiciad@:

- Traslada la herramienta a tu director@
- Sigue la implantación y solicita evolución del trabajo

Mantén la constancia comercial con el método.

- **Director@ :**
  - Conoce y traslada a tu encargad@. Mantén la constancia
- **Encargad@:**
  - Trabaja en detalle con el equipo y ayuda revisando día a día. Mantén la constancia.





> quickgold  
**CANALES QG**





# RESULTADOS APP OCTUBRE

Nuestra App: Nuestro público objetivo ya utiliza la App, y permite un canal de comunicación abierto.

- **221 RENOVACIONES**
- **5.799€ RENOVADOS**
- **14,65% POR APP**

**PROCESO TOTALMENTE AUTOMÁTICO QUE SE EJECUTA  
EN EL SISTEMA TANTO A NIVEL RECIBO COMO DE CAJA.**

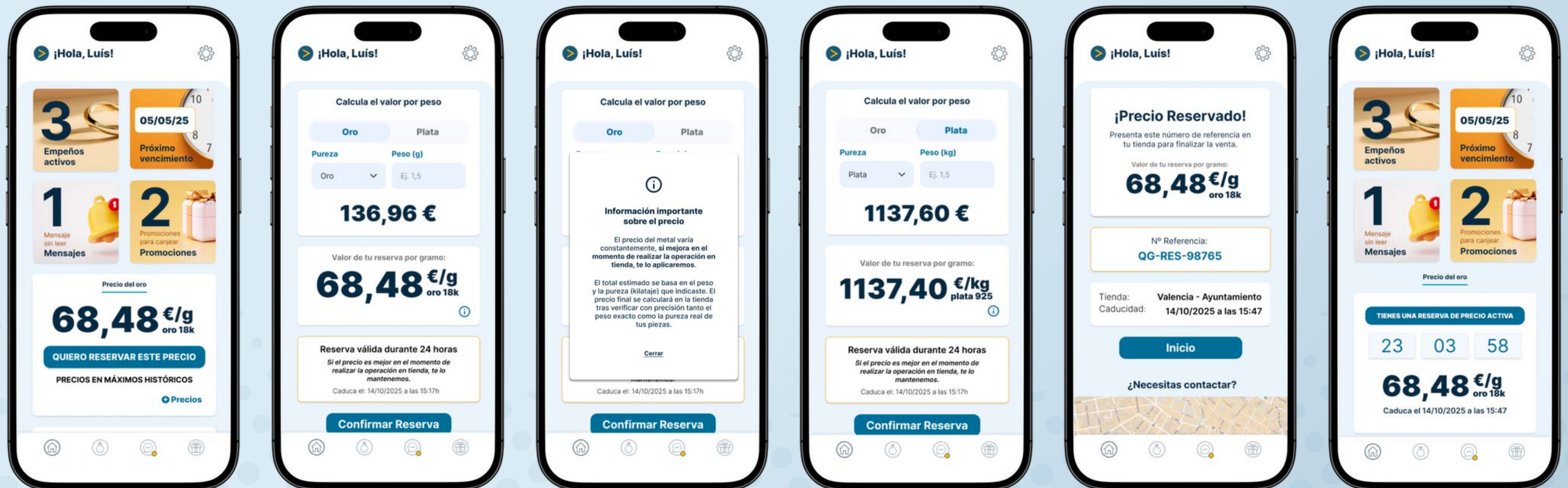
✓ Esta información corresponde a los datos recogidos en una de nuestras tiendas.



# NUEVA FUNCIONALIDAD APP QUICKGOLD

Garantizamos el precio durante 24 horas y generamos la cita en tienda

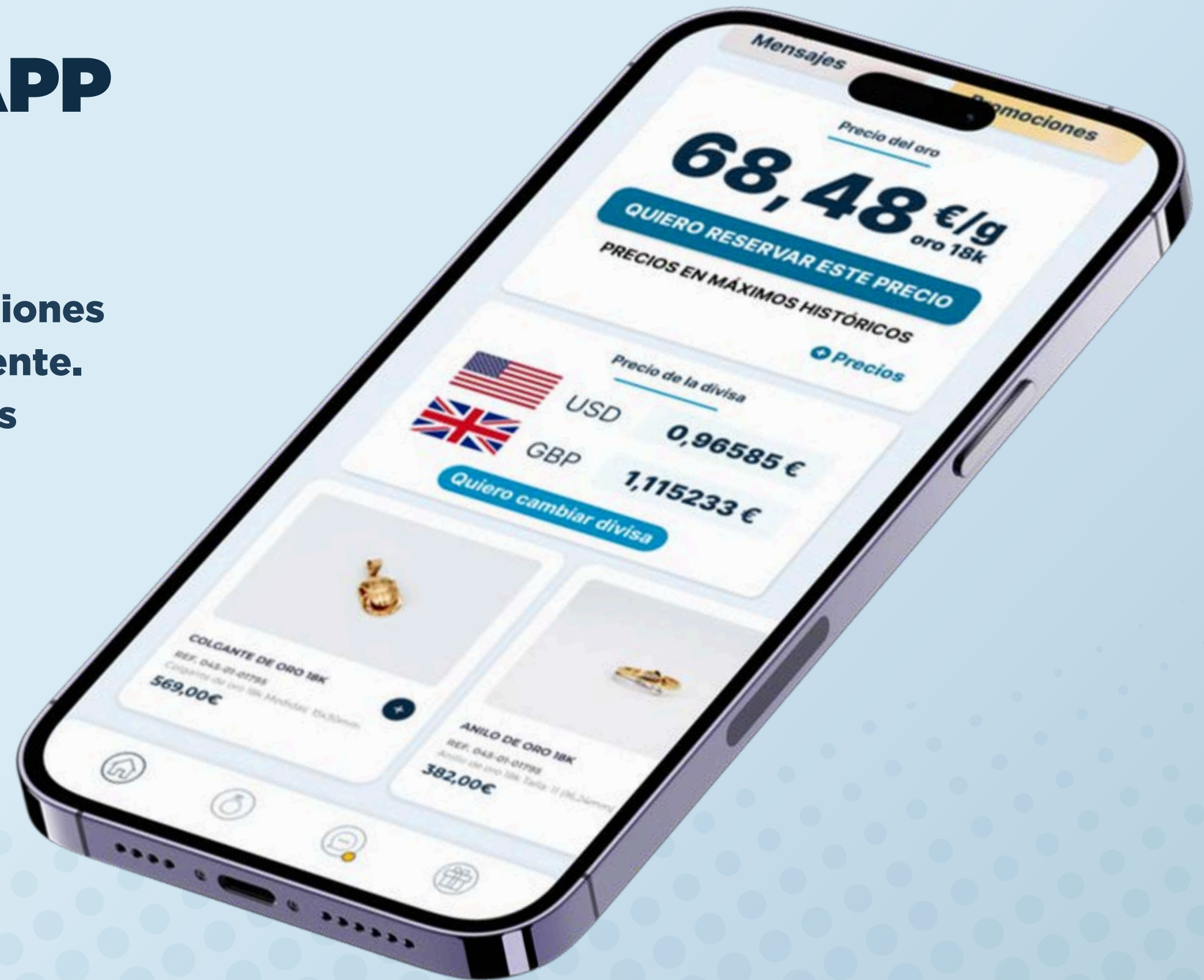
En producción





# EL FUTURO DE LA APP

- Incorporar en la App de gestión funciones de **VENTA** y comunicación con el cliente.
- Ser el canal de referencia de nuestros clientes
- Ofertas exclusivas, venta privada, joyería...



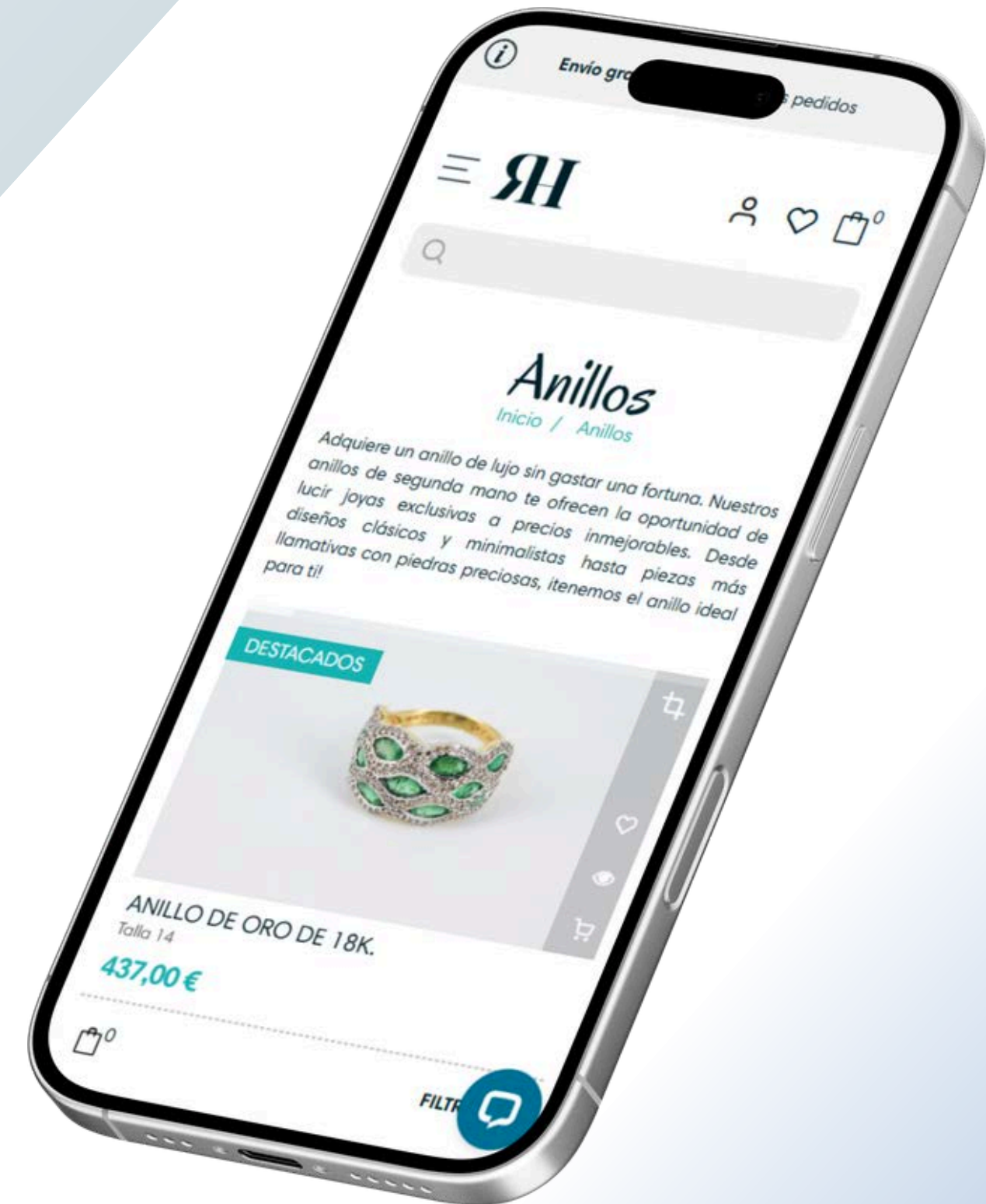


# ROYAL HYSTERIA

YA DISPONIBLE

## Realizadas las primera ventas franquiciadas

- Firma acuerdo y comienzo.
- Condiciones económicas
  - 5% de la venta
  - 4%. Comisión para tienda introduce cliente
- Introducción clientes mediante código que se vincula a cliente (Línea de negocio sin coste de comercialización sin inmovilizado).
- Inversión publicidad desde central



> quickgold

**INNOVACIÓN**





# IMPLANTACIONES APP

45

IMPLEMENTADAS  
(55%)

5

EN PROCESO  
(6%)

32

PENDIENTES  
(39%)



BBVA <sup>B</sup> Sabadell





# ROYAL HYSTERIA

En producción



# INTEGRACIÓN FIRMA DIGITAL

## Antes

El dependiente tenía que usar la aplicación externa de la tableta StepOver.

1

El proceso de firma era un paso externo al flujo operativo del ERP.

2

La gestión del recibo firmado requería un proceso de guardado adicional.

3

## Ahora (Con integración total en ERP)

El sistema solicita la firma directamente desde el programa.

1

El dependiente o usuario valida la firma, y esta se guarda automáticamente en el programa.

2

En los listados de compras y ventas veréis un check que confirma que ese recibo está firmado digitalmente y una X para los que no estén firmados.

3



## VENTAJAS

- Agilización del Proceso: Al solicitar la firma desde el propio ERP, reducimos pasos y tiempo por operación, mejorando la experiencia del cliente.
- Consulta Inmediata: Al consultar cualquier recibo de operación en el ERP, ahora podrás visualizar directamente el documento firmado por el cliente, simplificando la auditoría y la gestión de incidencias.
- Mayor Cohesión: Reforzamos el uso del ERP como herramienta central para todas las operaciones, alineado con nuestra meta de procesos unificados.



### **SISTEMA VERIFACTU**

Sistema de facturación que garantiza la inalterabilidad y trazabilidad de los registros, comunicando las facturas en tiempo real a la Agencia Tributaria.

- **Comunicación inmediata**
- **Código QR de verificación**
- **Integridad garantizada**
- **Ideal para PYMEs y franquicias**

### **SII (SUMINISTRO INMEDIATO)**

Sistema de envío de registros de facturación (emitidas y recibidas) a la AEAT en un plazo de 4 días hábiles.

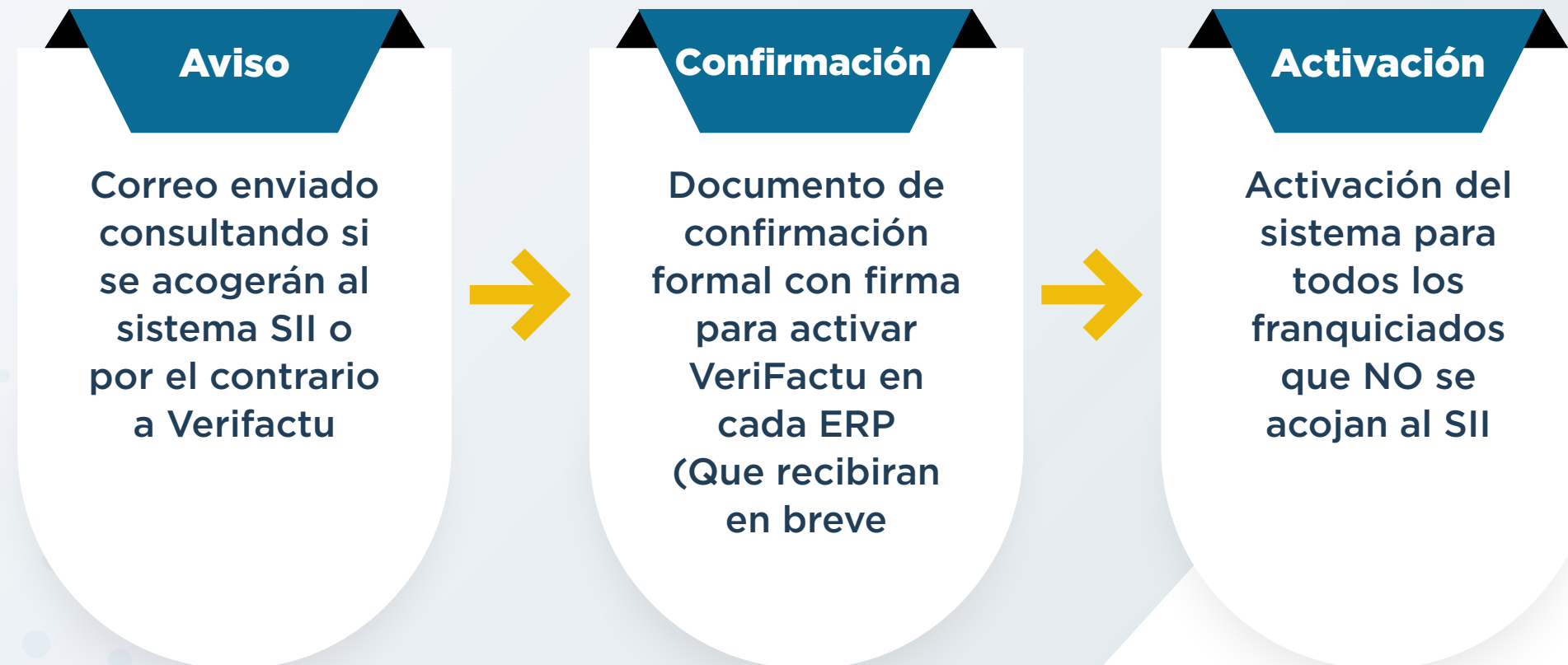
- **Plazo de envío ampliado**
- **Generalmente para grandes empresas**
- **Facturación superior a 6M**
- **Mayor flexibilidad temporal**

**Fecha Clave: Implementación obligatoria el 1 de enero de 2026**





# IMPLANTACIÓN VERIFACTU



## ¿Qué cambia en su día a día?

### EN LA FACTURA

Incorporación automática del código QR de verificación en cada documento emitido.

### EN EL ERP

Activación de VeriFactu desde el 1/01/2026 para sociedades que no utilicen SII.

### EJEMPLO



# FLUJO DE COMUNICACIÓN CON HACIENDA



## EMISIÓN DE FACTURA

Genera la factura en el ERP como habitualmente



## GENERACIÓN QR

VeriFacti añade automáticamente el código QR de verificación



## COMUNICACIÓN INMEDIATA

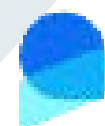
El sistema envía la información a la Agencia Tributaria en tiempo real



## VALIDACIÓN O NOTIFICACIÓN

Si hay algún error, VeriFacti notifica para rectificar según las indicaciones

ERP



**verifacti**  
3,17€



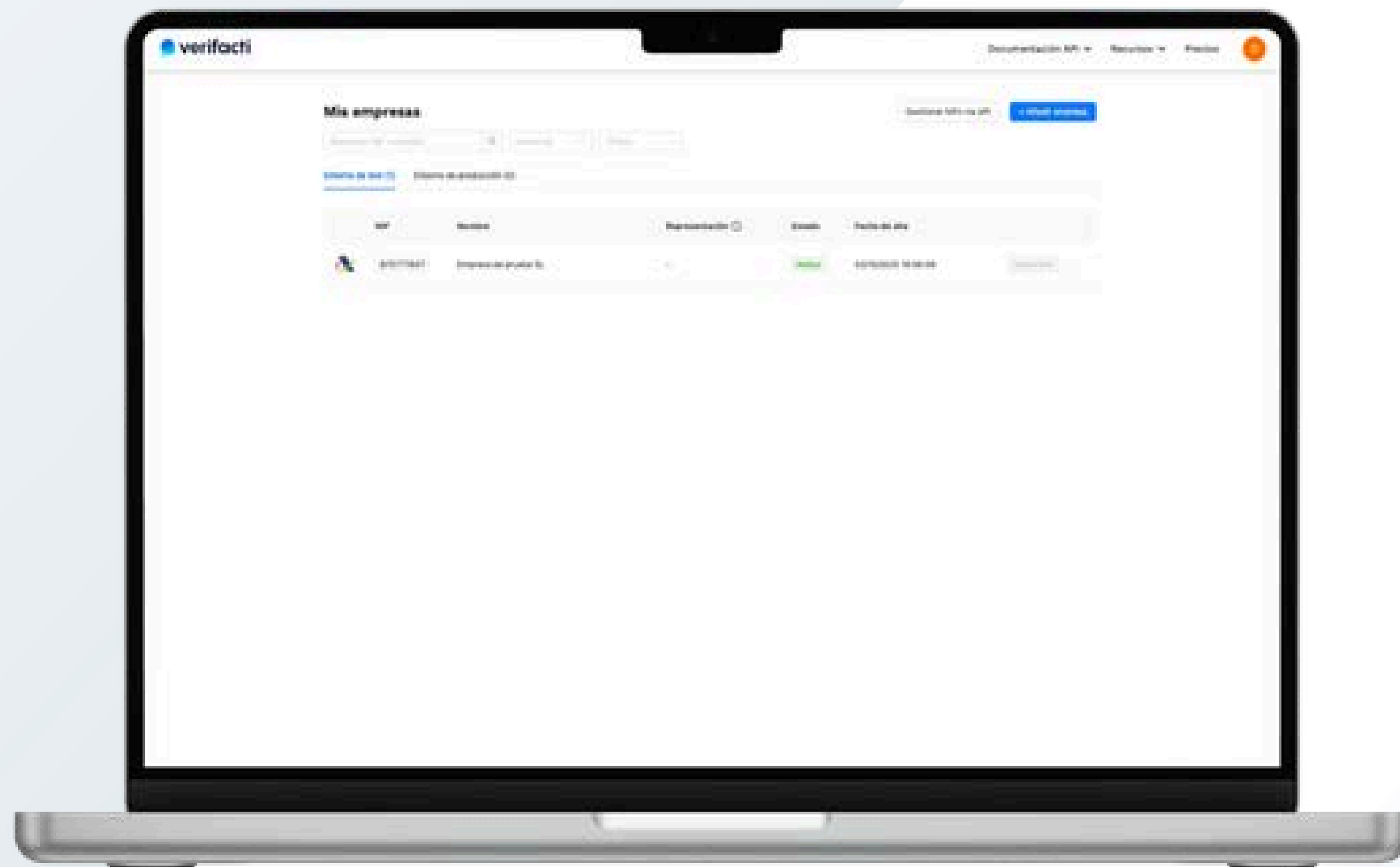
Agencia Tributaria



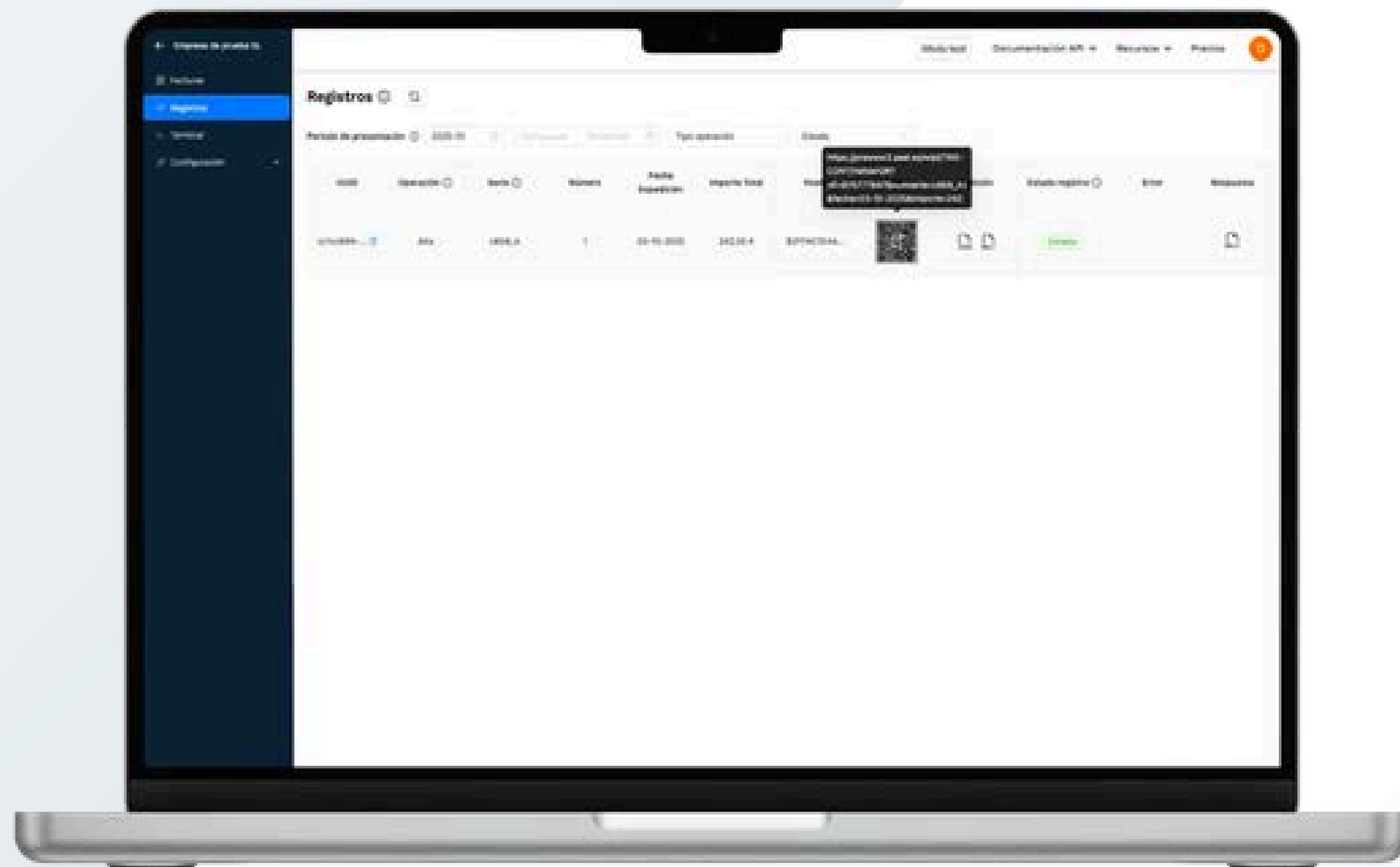
El coste mensual por sociedad de este proceso correrá a cargo de central



# FLUJO DE COMUNICACIÓN CON HACIENDA



# FLUJO DE COMUNICACIÓN CON HACIENDA





# FLUJO DE COMUNICACIÓN CON HACIENDA



# ABONO DE FACTURA

## MOTIVO OBLIGATORIO

Al anular o rectificar una factura, la normativa exige documentar el motivo de forma obligatoria. Para facilitar el cumplimiento, implementaremos un sistema de selección.

## ¿CÓMO FUNCIONARÁ?

Aparecerá un pop-up automático solicitando que seleccione la razón específica de la modificación.



### Cambio Importante en el Protocolo

Dado que las facturas se comunican inmediatamente a la Agencia Tributaria, **ya no será posible realizar ediciones posteriores** desde el ERP en facturas existentes.

## Acción Inmediata

Espere nuestro documento de confirmación y envíenos la firma para activar VeriFactu en su ERP. Este paso es fundamental para proceder.

01

## Asesoría Fiscal Continua

Si su situación fiscal cambia en los próximos años y debe acogerse al SII, consulte con su asesoría y notifíquenos inmediatamente para esactivar VeriFactu.

02

## Quickgold

Continuamos garantizando la legalidad, el orden y la uniformidad de nuestros procesos en toda la red de franquicias.

03





# REGLAS DE FACTURACIÓN ÚNICAS

Últimas reglas											
Nombre	Prefijo	Pref.Rect	Creación	Modificación	Impuesto	Dígitos	Por defecto	Estado	Tipo Factura	Producto	Acción
FACTURA LINGOTES PLATA Y 1GR 25	003-25B	003R25B	01-01-2025	01-01-2025	(21%) IVA General	4	<input type="checkbox"/>	Activo	Factura	Lingote Plata	<div><div></div><div></div><div></div></div>
VENTA JOYERÍA FACTURA 25	003-25JN	003R25JN	01-01-2025	01-01-2025	(0%) No Sujeto	4	<input type="checkbox"/>	Activo	Factura	Joyería	<div><div></div><div></div><div></div></div>
VENTA JOYERÍA SIMPLIFICADA 25	003-25JS	003R25JS	01-01-2025	01-01-2025	(0%) No Sujeto	4	<input checked="" type="checkbox"/>	Activo	Simple	Joyería	<div><div></div><div></div><div></div></div>
LINGOTES FACTURA 25	003-25LN	003R25LN	01-01-2025	01-01-2025	(0%) No Sujeto	4	<input type="checkbox"/>	Activo	Factura	Lingote Oro	<div><div></div><div></div><div></div></div>

Por defecto



Por defecto



## LISTADO PREFIJOS

- Factura Lingotes: B
- Venta joyería Factura: N
- Venta joyería simplificada: JS
- Lingotes Factura: LN
- Lingotes Simplificada LS
- Plata Fundir: AG
- Oro Fundir: OR

## FORMATO:

CÓDIGO DE TIENDA	AÑO	PREFIJO	Nº DE FACTURA
003	25	JS	0235

003-25JS0235

# AUTOFACTURA DE FUNDIDORA

**> INNOVACIÓN | Autofactura de Fundidora**



## RECIBIR AUTOFACTURA Y LIQUIDACIÓN

(XXXXX) PRRGETO LITTLE GIANT. 5 - XXXX											
-6.	Exceguado	<X>	-RX TD	<0,xXL	LEY	<XX	<0XX	IMPORTE	PRE-GIO	XXXX	
<XXXX	<XX.XXX	<XX	<X.XX	<XXX	<XX	<XX	<XX.XX	<XXX	<XX.50	<XX	
<XXXXX X	<XX.XX	<XX	<1..XX	<XXX	x.XX	<XX	<XX.XX	<XX.X	<3.10.X	<XX	
-	<XX.XX	<XX	<X.XX	<XX	XXX	<XX	<XX.X	<XX.X	<0.XX	<XX	
	XXXX				XXXX					XXXX	
							XXXX				
							Pago 1RM/1705	XXXX			
							Reca	Gain	XXXX		
CONCIPLO GARINITA	6000,00									XXXX	
ARTENTES DE ENTREGA											
X >A + X /100	XXXXXX	2X	X XX	CIXTE	GIANT	TTI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LIOIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	LLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	LLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 100	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 000	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 100	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XX XX 100	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
XXXXXY, C10	XXXXXX	2X	X XX	LITIE	GIANT	TLI	#011MA				
-<XXX	XXXX-AX										

**AUTORIZACIÓN  
DE JOFISA**

XXXX XXXX-XX

**AUTORIZACIÓN  
DE JOFISA**

Yo, el abajo firmante,  
autorizo a: \_\_\_\_\_  
a realizar gestiones en mi nombre  
en virtud de la presente autorización.

Lugar y fecha \_\_\_\_\_

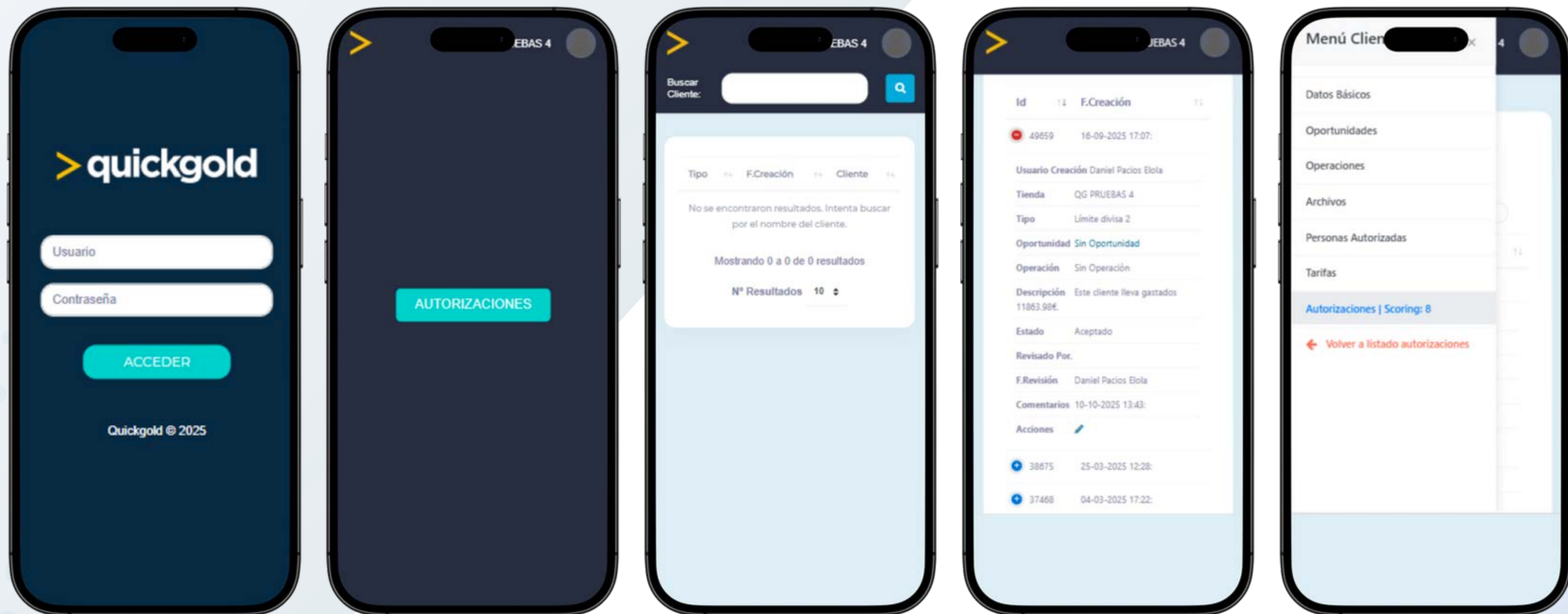
Firma Garin

PROYECTO LITTLE GIANT, S.L.						
CLUTINSO DE MOLINA, 12 28015 MADRID N.I.E. B8005021						
> quickgold						
FACTURA						
JOYERIA FINA, SL NII/DNI B06688301 AVDA GENERALITAT.35 POL.IND.FONT.SANTA SANT JOAN DESPI ( BARCELONA ) Tel. 934771500						
Facturg. -60.25/(500)24		Fecha 14/11/20c9				
Ret.Prov.						
Concepto:		Unid.	Precio	CDO:	Importe	
<<<->>> Ret Recepción <->041		<<<	<<<		<<<>	
		<<<	<<<		<<<>	
		<<<	<<<		<<<>>	
LU A.No de conformidad al a754, lño 7 de lo ley 311792, el suerto pasivo es el gestinatano de la entrega.						
Tel. Unid	Imp Bruto	B, imponible	5) Iva	Cuota Iva	Rec. Total Fac.	TOTAL FACTURA
Forma de Pago: TRANSFERENCIA						
Vencimientos:						
Importes:						
Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad.						

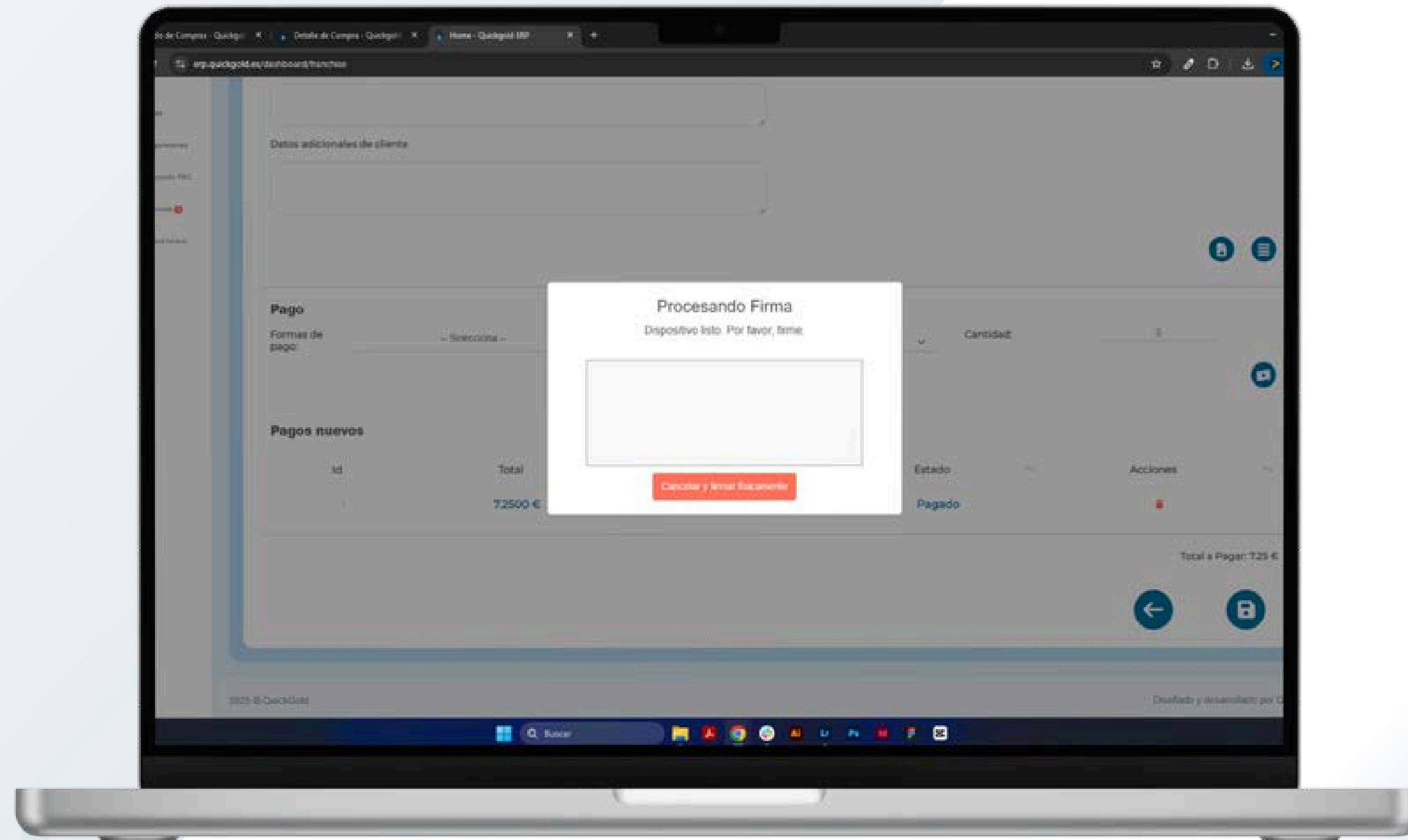


# NUEVA ÁREA RESPONSIVE DE AUTORIZACIONES

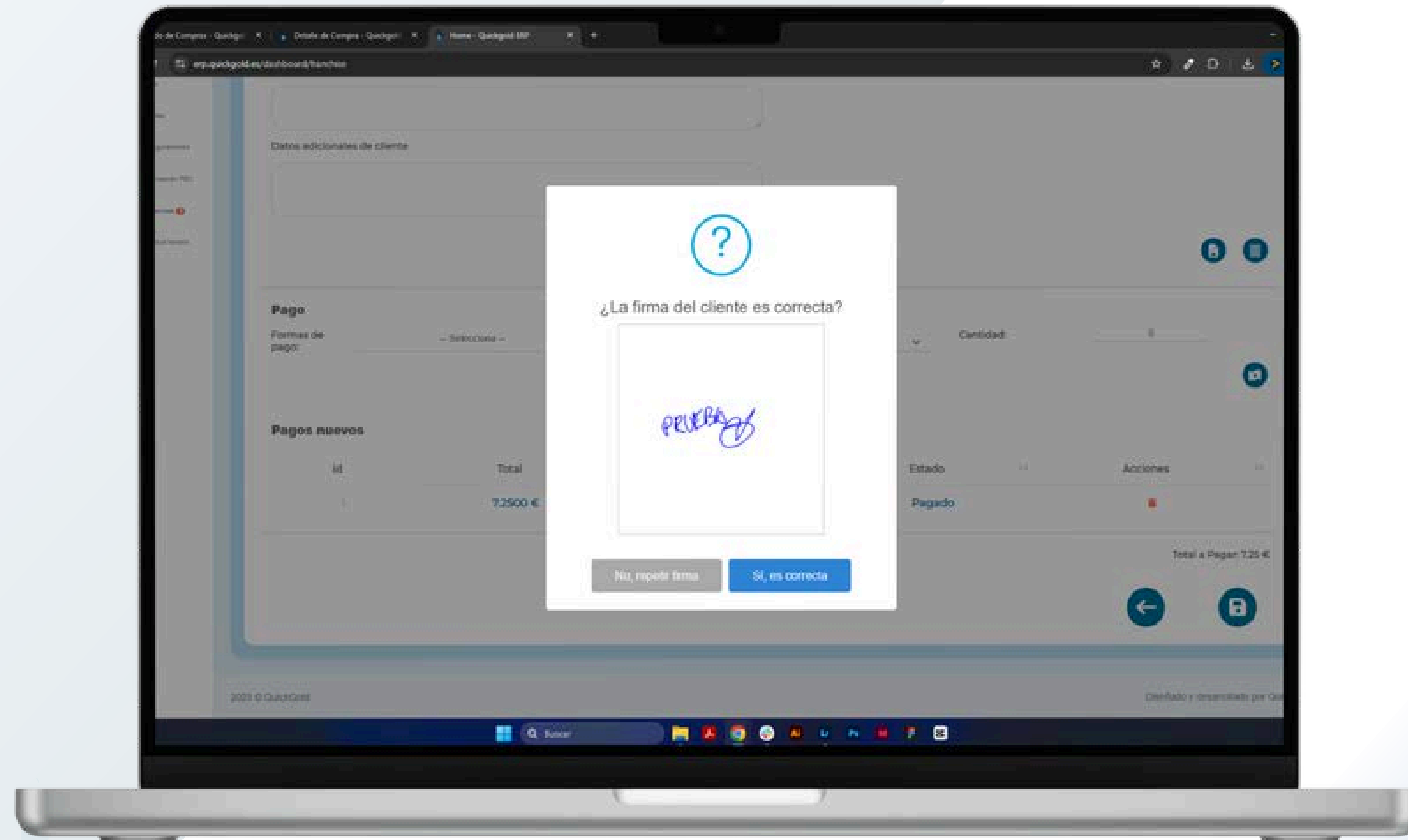
customer@quickgold.es



- A esta área podréis acceder con vuestro usuario y contraseña del programa



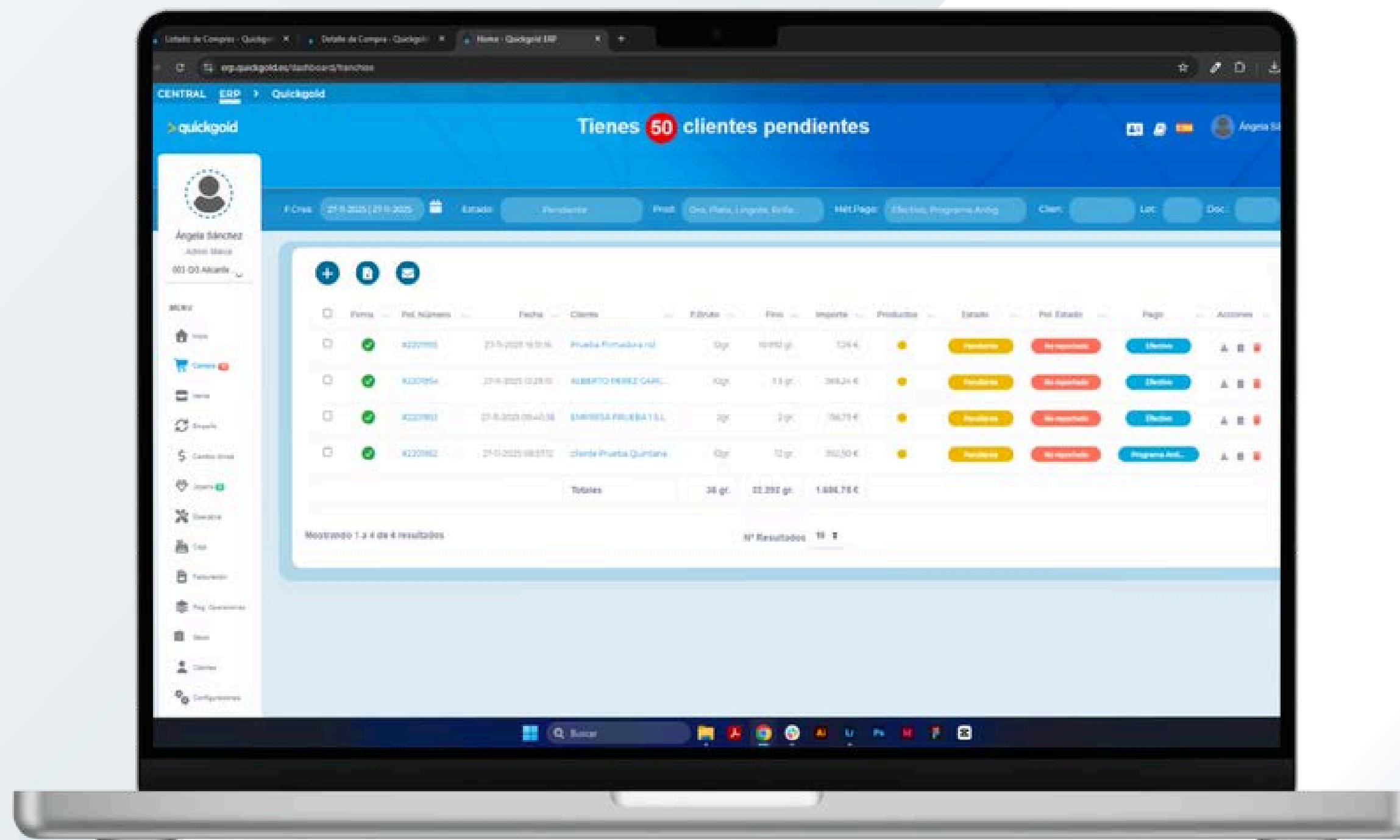




> quickgold

# FIRMA DIGITAL

INNOVACIÓN | Avances IT

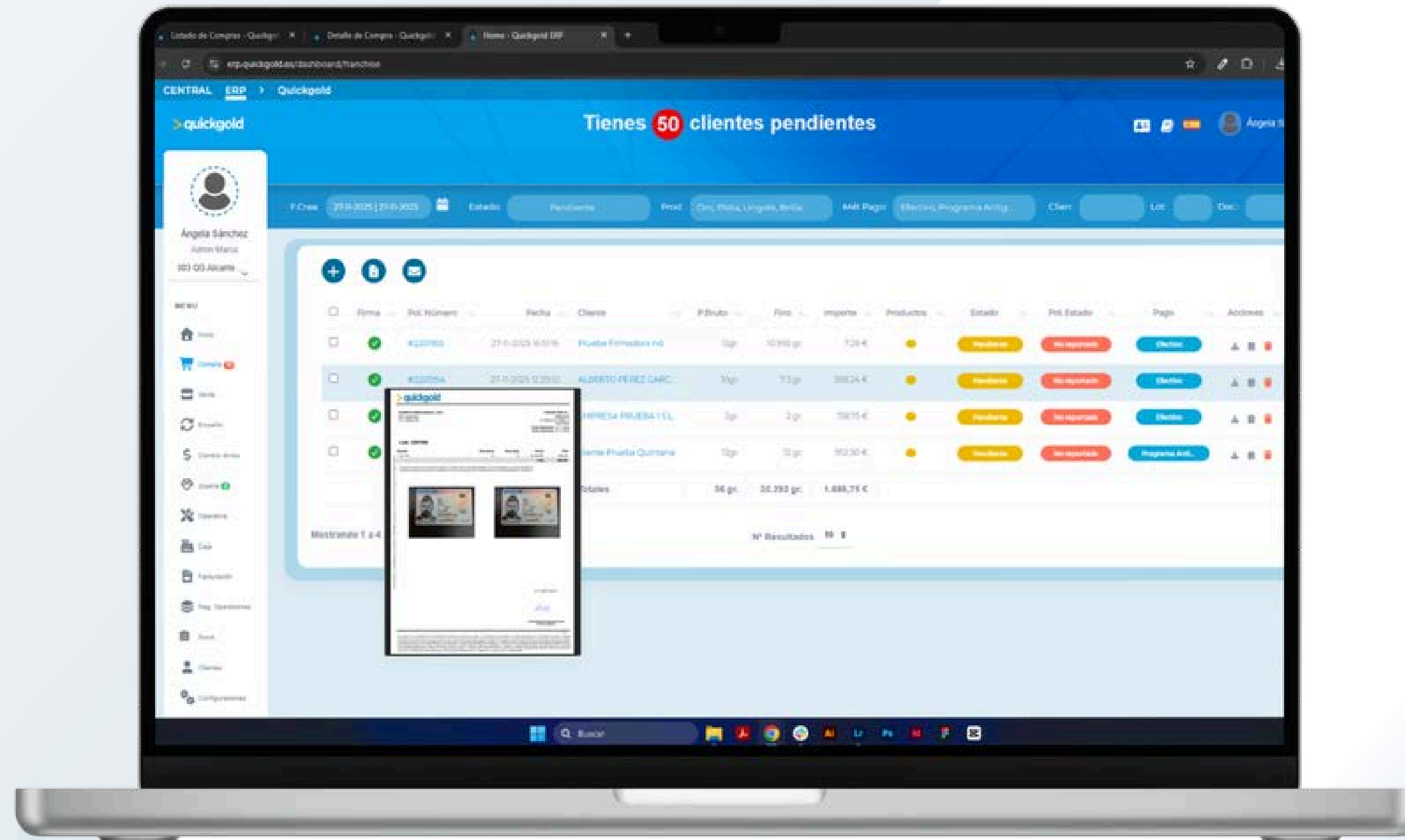




> quickgold

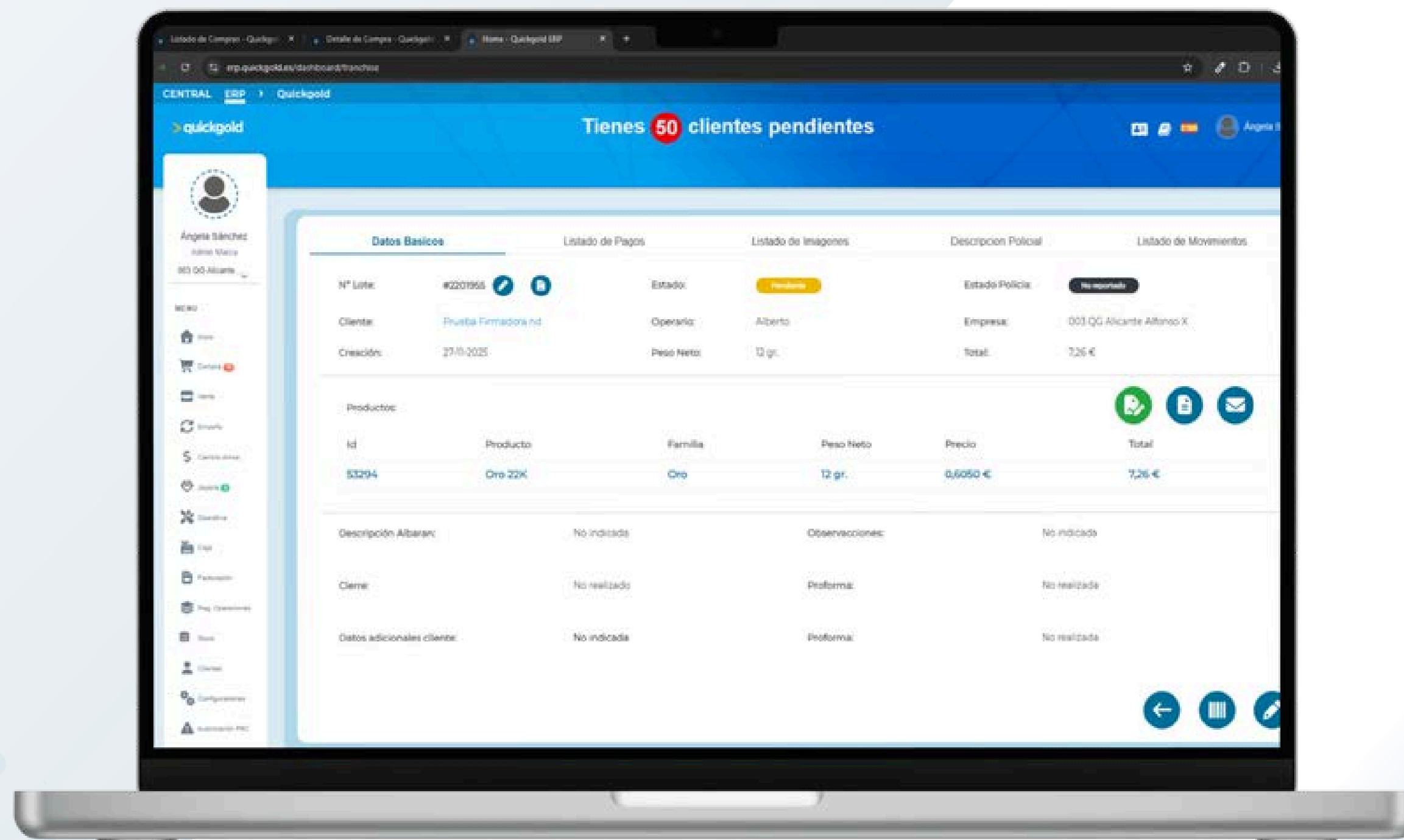
# FIRMA DIGITAL

INNOVACIÓN | Avances IT



# > quickgold FIRMA DIGITAL

INNOVACIÓN | Avances IT



> quickgold  
**MARKETING**



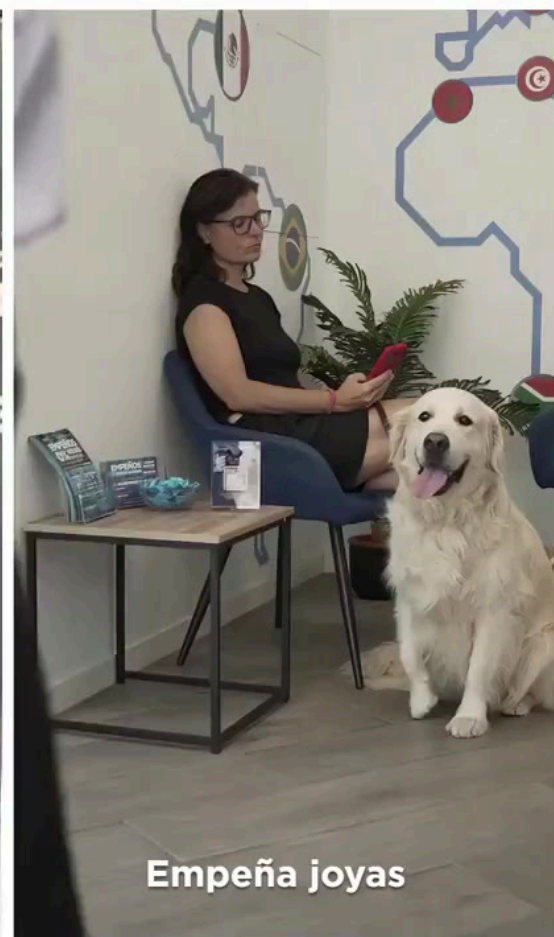


Durante los meses de Septiembre a Diciembre en Mediaset

MEDIASET *españa.*



Vende tu oro



Empeña joyas



Cambia moneda extranjera



Spot 10"

Publirreportaje 60"



# PUBLICIDAD EN TV

**IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE MEDIOS DE 3 MESES CON UNA PRESENCIA TOTAL DE 117 INSERCIONES, INCLUYENDO:**

- **56 Spots de 10'':** Impacto concentrado en 15 días para un lanzamiento de alta frecuencia. Colocamos la semilla en las cabezas de los usuarios.
- **1 Publireportaje de 60'' (Ana Rosa):** Establecimiento de credibilidad, confianza y transparencia. Razonamos el mensaje y nos damos a conocer.
- **60 Spots de 10'' (Franja Ana Rosa):** Presencia constante y segmentada durante 3 meses para impulsar el tráfico. Creamos reconocimiento de marca.

LO QUE  
**TIENES,  
VALE**



quickgold



> quickgold

# PUBLICIDAD EN TV

## OBJETIVOS DE MARCA

**Esta estrategia dual (Impacto + Continuidad) está diseñada para alcanzar tres metas clave:**

1. Reconocimiento y Valores: Aumentar la visibilidad de Quickgold, vinculándola activamente a la confianza, transparencia, y cercanía.
2. Liderazgo de Mercado: Posicionar la marca como el referente en compraventa de oro, empeños y cambio de moneda extranjera.
3. Conversión Directa: Incrementar las visitas físicas a las tiendas. Queremos conseguir que 2 de cada 10 personas que nos visiten nos haya conocido, o les haya motivado acudir a tienda, por el spot de TV.

LO QUE  
**TIENES,  
VALE**

quickgold





**> quickgold**

# ACTUALIZACIÓN INFORME DE MARKETING

 **Nuevo sistema sencillo de origen de las operaciones.  
Requiere vuestra colaboración y la de vuestras tiendas.**

INFORME MENSUAL SEPTIEMBRE 2025

☆ 📁 📄

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda

🔍 Menús

↶ ↷ 🔄 📄 100% ▾ € % 📏 .00 123 Arial ▾ - 10 + B I ⌵ A 🔍 🏠 📄

**> MARKETING | Informe**

quickgold

INFORME MARKETING SEPTIEMBRE

### -RESUMEN-

Impresiones	Visitas totales	Llamadas totales	Whatsapp totales	Inversión Publicidad	Operaciones del mes
					Margen

**-Impresiones totales:** Total de veces que se ha mostrado tu anuncio, tu web o tu perfil de GMB (Google My Business) en búsquedas de Google.  
**-Visitas totales:** Todas las visitas a cualquier web de la tienda (SEO y SEM) de este mes.  
**-Llamadas totales:** Todas las llamadas recibidas en tienda por medio de nuestras plataformas online.  
**-Whatsapp totales:** Todos los Whatsapps recibidos en tienda por medio de nuestras plataformas online.  
**-Inversión publicidad:** La inversión dedicada a la publicidad (se desglosa al final del informe).  
**-Operaciones del mes:** El total de operaciones del mes.  
**-Margen:** El margen del mes extraído del informe comercial.

### -RENDIMIENTO POR CANAL-

	Llamadas	Whatsapp	Clics	Impresiones
<b>Google Ads</b>				
<b>SEO</b>			Visitas	Impressions
<b>GMB</b>		Cómo llegar	Total reseñas	Impresiones

---

### - ACCIONES EN PUBLICIDAD CON TU INVERSIÓN -

- Inversión publicidad:** Inversión total gestionada por la Central
- Presupuesto en Google Ads:** importe invertido en las Campañas de Google Ads
- Gestión publicitaria de marketing**
- Coste publicidad offline:** acciones publicitarias offline como flyer, mupis, quioscos, etc.
- Otros medios:** publicidad en TV, radio...
- Coste publicidad RRSS:** importe invertido en campañas de Facebook Ads y creación de contenido en RRSS y publicaciones en directorios

# PUNTOS CLAVE

## Reporting Simplificado

Estrategia de reporting y expansión de canales debido a:

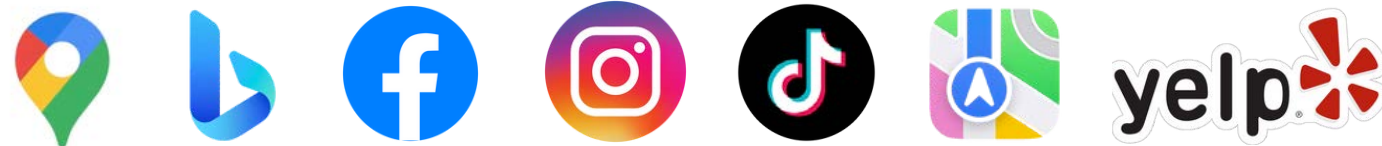
- Crecimiento de canales y datos que exige una gestión más eficiente
- Acción: Hemos simplificado el informe para reducir la sobrecarga de datos
- Focus: Concentramos los indicadores clave (KPI) en el informe Mensual y en el Informe Comercial.



# PUNTOS CLAVE

## Expansión y Oportunidad

- Prueba de nuevos canales de publicidad
  - La publicidad en TV está generando un fuerte Reconocimiento de Marca
  - El momento dulce del precio del oro crea una ventana de oportunidad única
  - Objetivo: aprovecharemos el aumento del tráfico de servicio para probar nuevos canales de publicidad como Bing ads y medios sociales.
- Diversificación de canales publicitarios desde 01/11.
- Actualización de directorios y aplicación de SEO Local e IA.





> quickgold  
**2026**



# NUEVAS APERTURAS

- SALAMANCA
- ALBACETE
- PAMPLONA
- MÁLAGA HUELIN
- MADRID (Calle  
Cartagena)



# 78 TIENDAS EN LA ACTUALIDAD

## EN PROCESO DE APERTURA

Valencia (Ruzafa)

Fuenlabrada

Tenerife

Pontevedra

Leganés

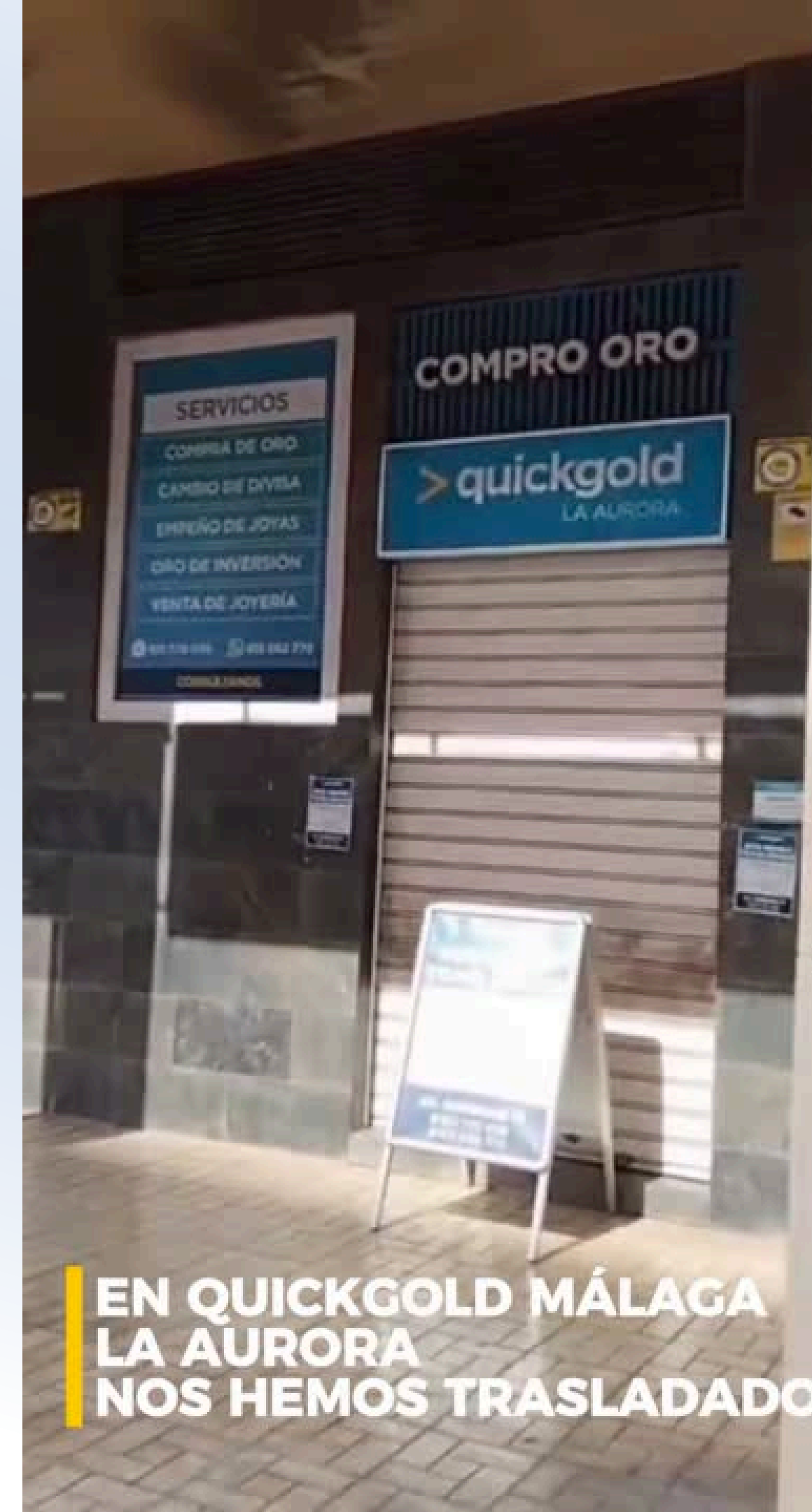
Terrasa





> quickgold

# TRASLADO MÁLAGA



EN QUICKGOLD MÁLAGA  
LA AURORA  
NOS HEMOS TRASLADADO

OBJETIVO

100





ACTUALMENTE ESTÁN EN  
ESTUDIO VARIAS LOCALIDADES,  
SI NO ESTÁ EN ESTA LISTA,  
CONSULTA CON EXPANSIÓN

LUGO

ORENSE

BARAKALDO

BILBAO

LÉRIDA

MATARÓ

SANTA COLOMA

SAN CUGAT

CORNELLA

MANRESA

VILLANOVA

GRANOLLERS

CÁCERES

BADAJOS

HUELVA

CIUDAD REAL

JAÉN

VÉLEZ-MÁLAGA

FUENGIROLA

MIJAS

TORREMOLINOS







# MODIFICACIÓN CANON 2026

## 1 DE ENERO DE 2026

- FRANQUICIADOS NUEVOS : 25.000 € (5.000 € RESERVA)
- 2ª Y 3ª TIENDA: 20.000 € (3.000 € RESERVA)
- A PARTIR DE 4ª TIENDA: 17.000 € (3.000 € RESERVA)

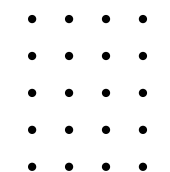
✓ **Estas tarifas entrarán en vigor a partir del 1 de enero de 2026 y se aplicarán tanto a aperturas, como renovaciones. Las reservas realizadas antes del 31 de diciembre de 2025, mantendrán el canon de 2025.**



2026 | Expansión



**Gracias** Por cada sonrisa, por cada palabra amable  
y por todo este tiempo juntos.



*quickgold.es*